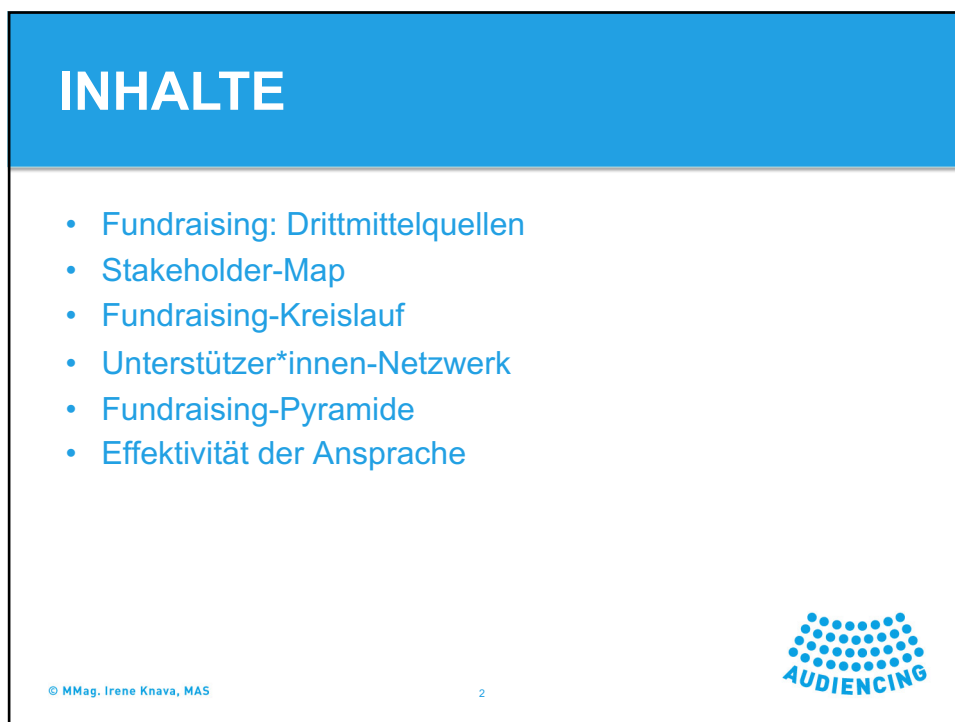




1



2

FUNDRAISING = DRITTMITTEL

1. Privatpersonen

- Spenden > Spendenbescheinigung schreiben
- Erhalt eines Legats > Erbschaft annehmen

2. Unternehmen

- Spenden > Spendenbescheinigung schreiben
- Sponsoring > Rechnung schreiben

3. Förder-Stiftungen

- Zuwendungen > Förderantrag schreiben
- Einzelpersonen können mit einem gemeinnützigen Verein kooperieren und dieser schreibt den Antrag für die Einzelperson

Für die korrekte Verbuchung von Drittmitteln ist das genaue Vorgehen immer im Vorfeld abzuklären (gemeinnütziger Verein, Stiftung, Einzelperson, städtischer Eigenbetrieb etc.)

© MMag. Irene Knava, MAS

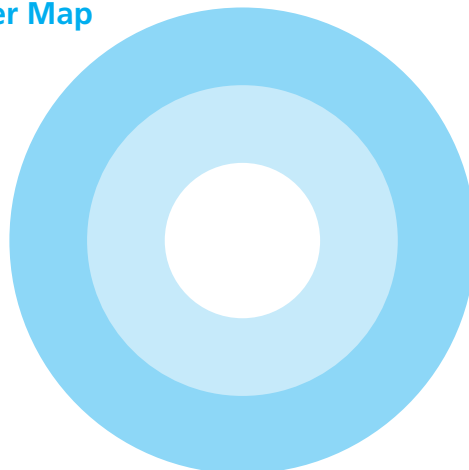
2



3

BEZIEHUNG ALS MITTEL ZUM ERFOLG

Stakeholder Map



© MMag. Irene Knava, MAS

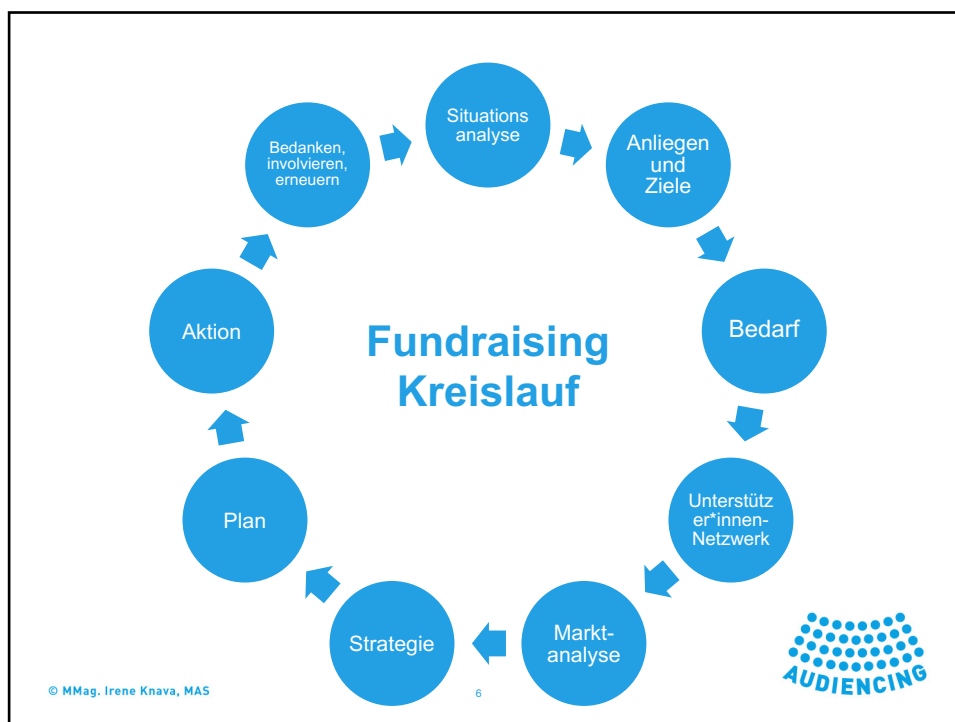
4



4



5



6

UNTERSTÜTZER-NETZWERK

- Gibt es ein Board? Wie ist es aufgestellt?
- Wer kann (noch) Kontakte herstellen?
- Künstler*innen sind Türöffner*innen!
- Wer begleitet den/die Fundraiser*in zu Terminen?
- Gibt es potentielle Sponsoren oder Spender*innen unter den Besucher*innen?
- Gibt es ein Commitment der künstlerischen Leitung?
- *Peers give to peers*
- *An asker must a giver be*
- *Board: give, get or get off*

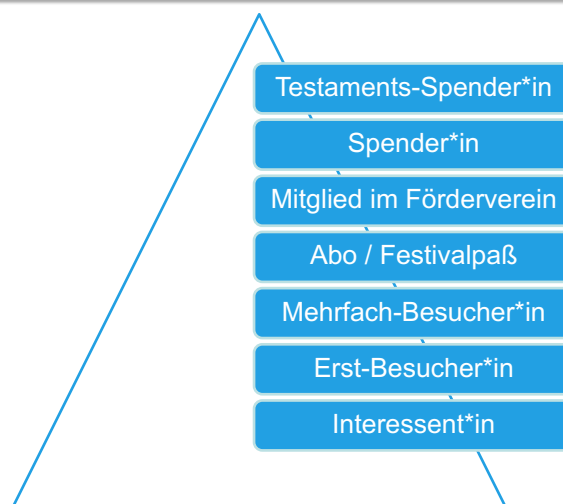
© MMag. Irene Knava, MAS

7



7

FUNDRAISING-PYRAMIDE



© MMag. Irene Knava, MAS

2



8

EFFEKTIVITÄT DER ANSPRACHE

- Persönlicher Kontakt (Face to Face): 2 Personen
- Persönlicher Kontakt (Face to Face): 1 Person
- Persönlicher Brief: auf persönlichem Briefpapier
 - a) Mit telefonischer Nachbearbeitung
 - b) Ohne telefonische Nachbearbeitung
- Persönlicher Telefonanruf
 - a) Mit brieflichem Follow-Up
 - b) Ohne briefliches Follow-Up
- Personalisierter Brief

© MMag. Irene Knava, MAS

9

